FRANCHISE EXPO PARIS

DU 14 AU 17 MARS 2010

P A R I S E X P O

PORTE DE VERSAILLES

Pavillon 3

D O S S I E R D E P R E S S E

Franchise Expo Paris 2010

Sommaire

Edito de Guy Gras, Président de la Fédération française de la franchise P. 3

Franchise : des chefs d'entreprise aux parcours de plus en plus variés P. 5

Le transfert de savoir-faire, sésame du modèle de la franchise P. 5

Franchise Expo Paris 2010 : une édition placée sous le signe de la formation et de l'information P. 9

FEP 2010 : une plate-forme de 400 enseignes, 4 jours de rencontres entre entrepreneurs P. 12

Le Maroc, pays invité d'honneur de l'édition 2010 P. 15

La franchise en France en 2009 P. 16

Fiche de présentation de la 29e édition P. 19

Contacts médias : Agence Hopscotch

Presse écrite :

Elodie Larcis
Tel : 01 58 65 00 22
elarcis@hopscotch.fr

Marion Paisant
Tel : 01 58 65 00 45
mpaisant@hopscotch.fr

TV-Radios :

Gildas Picchi
Tel : 01 58 65 00 24
gpicchi@hopscotch.fr

Edito de Guy Gras

Président de la Fédération française de la franchise

« L'année dernière, quelques mois après le début de la crise, les mêmes questions nous étaient régulièrement posées par tous les observateurs du monde de la franchise : "Face à la gravité de la crise économique, êtes-vous inquiets pour le développement de la franchise ? Comment vos franchiseurs et franchisés vont-ils traverser cette crise ?"

Bien entendu, nous étions inquiets mais surtout confiants, dans la capacité de la franchise à traverser cette période difficile parce qu'elle est un système économiquement vertueux fondé sur du bon sens et des rapports humains. La crise a révélé ses forces intrinsèques et sa capacité à s'adapter à des contextes économiques très difficiles.

Le "bon sens" est dans nos gênes. Franchiseurs et franchisés, nous sommes avant tout des commerçants qui acceptons de partager un projet commun dont chacun doit retirer un substantiel profit.

D'une part, un franchisé qui va bénéficier du savoir-faire et de la notoriété d'un professionnel du secteur qu'il a choisi. Ce franchisé aura donc toutes les chances de réussir dans son activité s'il réitère fidèlement le concept mis au point par son franchiseur et ce dans de multiples domaines (marketing, relations clients, aménagement du point de vente, recherche produits ou services, ...). Et il va bénéficier vis à vis de ses consommateurs de la notoriété et de l'image de marque d'un réseau régional ou national.

D'autre part, un franchiseur avec un savoir-faire efficace qui sait qu'en le transmettant à d'autres commerçants (les franchisés), il va pouvoir développer plus vite son réseau, limiter ses investissements en matière de développement pour investir dans la recherche et avoir comme partenaires de véritables chefs d'entreprise locaux, impliqués et motivés. Et ce franchiseur sait qu'il doit en permanence adapter son savoir-faire, revoir son concept pour être toujours compétitif vis à vis des consommateurs de ses produits ou services et convaincants vis à vis de ses franchisés.

Les notions de projet commun partagé, de répartition du profit, de professionnalisme et d'adaptation permanente au marché sont dans les gênes de la franchise et autant de facteurs de réussite qui se révèlent décisifs en période de crise.

Les rapports humains font partie de nos fondamentaux car nous sommes dans le monde du commerce et donc des relations humaines.

Dès l'origine, cette relation humaine est l'une des clefs de la franchise. Si le franchiseur choisit soigneusement son franchisé, il est évident que le franchisé choisit avec tout autant de soin son franchiseur. L'entrée dans la franchise est fondée sur une relation de confiance réciproque entre un franchisé qui décide de créer son emploi et d'investir sur un concept commercial et un franchiseur qui va choisir de former un franchisé car il le juge le plus apte à réitérer avec justesse son savoir-faire.

Par la suite et tout au long du contrat, la transmission du savoir-faire, la formation du franchisé et l'assistance permanente du franchiseur impliquent des relations quasi quotidiennes avec les membres du réseau et participent ainsi à la création d'un tissu relationnel indispensable à la réussite de chacun.

Enfin, le franchiseur qui communique dans son réseau s'adresse à de véritables chefs d'entreprise, indépendants et responsables de leurs activités. Un dialogue doit nécessairement s'instaurer au sein du réseau permettant de faire partager une vision du commerce et d'y faire adhérer des chefs d'entreprise motivés par un projet. Ces groupes de réflexion ou de dialogue existent aujourd'hui dans la quasi-totalité des réseaux.

L'importance de la relation humaine, la confiance dans des individus et dans la réussite d'un projet, la motivation des acteurs qui y participent, l'écoute et le dialogue sont autant de fondamentaux de la franchise qui prennent toute leur importance dans des contextes économiques difficiles.

Armés de ces atouts, nos franchiseurs et franchisés ont donc traversé la crise économique de l'année 2009 ... et les résultats attendus sont là.

Retenons de tous les chiffres et données résultant des études réalisées, 2 tendances :

La crise économique a touché certains secteurs économiques mais n'a pas arrêté le développement de la franchise en France

La franchise a continué de se développer : le nombre de franchiseurs a augmenté de 11 % et dans le même temps, le nombre de franchisés a cru de 5 %. Nous sommes sur des taux similaires, voir supérieurs à ceux de l'année précédente (respectivement +8% et +7%). Avec plus de 130 nouveaux réseaux et 2500 nouveaux franchisés – avec en moyenne 6 salariés -, la franchise est restée un secteur attractif en termes de développement et de créations d'emplois.

Certains secteurs économiques ont subi plus durement la crise que d'autres. Ainsi l'équipement de la personne ou de la maison, l'hôtellerie ou encore la coiffure esthétique ont été touchés par la baisse de la consommation dans leur secteur avec une répercussion évidente dans leur développement en franchise. Les autres secteurs se sont maintenus ou ont légèrement progressé, alors qu'ils étaient par ailleurs très durement touchés par la crise : les voyages, l'immobilier, la restauration à thème. D'autres se sont fortement développés : les services à la personne, l'alimentaire, la restauration rapide, les services automobiles.

Les secteurs développés en franchise ont globalement mieux résisté en 2009.

Les franchisés ont bien résisté à la crise économique et les franchiseurs ont adapté leur concept

Le portrait type du franchisé en 2009 est globalement resté le même que celui de 2008 avec une activité économique impactée par la crise : ses revenus mensuels nets ont en moyenne très légèrement diminué en 2009 (2.400€ vs 2.500€ en 2008) mais sont encore supérieurs de 20% à ceux des artisans, commerçants et chefs d'entreprise (Données Operbac 2008).

Pour s'adapter à la crise, la taille en moyenne des unités franchisées a diminué avec un peu moins de salariés dans les points de vente (6,3 salariés vs 8,6 en 2008) et un chiffre d'affaires médian de 437 K€, en baisse par rapport à celui de2008 (530 K€). Les franchiseurs ont adapté leurs concepts notamment en termes de superficie et de charges d'exploitation sans que cela occasionne de restructurations graves dans leurs réseaux, 91 % des franchisés n'ayant pas procédé à des licenciements économiques.

La franchise a démontré en 2009 que ses fondamentaux affirmés dans notre Code de Déontologie il y a plus de 25 ans sont toujours aussi pertinents et constituent notre spécificité et notre véritable force.

Fort de nos convictions et des résultats de notre franchise dans un contexte économique particulièrement difficile, nous pouvons aborder l'année 2010 de façon sereine ... en restant toujours vigilant. »

La franchise :
des chefs d'entreprise aux parcours de plus en plus variés

Aujourd'hui, les exigences du marché du travail poussent la majeure partie des actifs à changer d'entreprise ou de métier à une fréquence de plus en plus soutenue au cours de leur vie professionnelle. Une nouvelle donne qui a fait émerger une **demande croissante en matière de formation continue** ces dernières années et qui s'accentue encore avec la situation économique actuelle.

On observe en effet que le taux d'accès à la formation des salariés dans les PME de 10 à 199 salariés a progressé de 25% entre 2003 et 2006 et que plus de **30 % de la population française entre 18 ans et 65 ans suit aujourd'hui au moins une formation continue dans l'année**. Il est intéressant de constater par ailleurs que cette tendance s'applique à tous les niveaux de qualification car si 14 % des actifs sans-diplômes et 25 % des titulaires d'un CAP ou d'un BEP suivent une formation continue au cours d'une année, on compte également 50 % des diplômés de l'enseignement supérieur. [1]

Cet accès facilité à la formation et à l'information pousse naturellement **une part croissante d'actifs à se poser la question de la création d'entreprise**. Dopée par l'auto-entreprenariat, la France a d'ailleurs réalisé, en 2009, une année historique en la matière en enregistrant plus de 373 000 nouvelles entités avec, de janvier à août, une progression de 61 % par rapport aux huit premiers mois de l'année précédente.

Dans ce contexte, la franchise confirme sa capacité à démocratiser l'entreprenariat. Parce qu'elle est fondée sur l'idée même de transmission, elle offre en effet de réelles opportunités à des actifs qui n'ont pas, au départ, de compétences éprouvées dans le secteur dans lequel ils souhaiteraient créer leur entreprise. En outre, contrairement aux entreprises classiques, **les enseignes de franchise encouragent également la volonté d'entreprendre** au sein même de leur réseau et ont été, pour une grande part, **pionnières en matière de formation continue.**

Le transfert de savoir-faire, sésame du modèle de la franchise

La franchise est fondée sur le concept même de transfert : le transfert d'un savoir-faire destiné à être dupliqué, mais aussi le transfert d'une marque destinée à être déclinée. En pratique, ce sont des semaines et parfois des mois de formation dispensés par le franchiseur au futur franchisé avant le démarrage de l'activité qui vont **permettre au futur franchisé d'acquérir les compétences nécessaires à l'application du concept,** au respect des standards de qualité du réseau et à l'optimisation des performances de son enseigne.

En outre, la franchise est aujourd'hui présente dans la quasi-totalité des secteurs dont certains nécessitent des connaissances et formations spécifiques comme les services à la personne ou encore une grande maitrise technique comme l'automobile. Certains réseaux ont même créé de nouveaux métiers qui exigent des formations homologuées.

Ecoles, instituts, académies, selon les secteurs, les réseaux ont développé peu à peu des structures dédiées à la formation. Cette dernière occupe aujourd'hui une **place stratégique au sein de réseaux** qui se professionnalisent chaque jour davantage. Exclusivement réservées aux franchisés ou ouvertes aux salariés, ces structures dispensent parfois même des **formations diplômantes reconnues par l'état** : CQP, CAP, brevet professionnel, licence professionnelle, etc. Certaines d'entre elles sont désormais accessibles au grand public.

---

[1] *CNRS, Laboratoire Emplois et politiques sociales, projet de loi de finances 2009 et bilan de l'ANI 2003 sur la formation publié en mai 2008*

Beauty Success, Quick, UCAR : Les formations diplômantes

L'Ecole Beauty Success

Créée en 1999 par les magasins de parfums et produits cosmétiques du même nom, elle propose dans 7 villes françaises une formation diplômante et reconnue par l'Etat de 490 heures qui s'effectue en partenariat avec un IUP et le SIADEP (organisme de formation des CCI du Nord). Cette licence s'adresse aux futures adjointes et responsables de sites, elle est dispensée dans le cadre d'un contrat professionnel d'un an dont 67% sont effectués dans le réseau (conseillères qualifiées).
Beauty Success a également ouvert en septembre 2009, les Classes Beauty Success. Au nombre de 14, réparties dans toute la France, elles proposent, en partenariat avec les principales écoles d'esthétique, un CAP Esthétique option Parfumerie.

L'Institut du Management et des Métiers Quick (l'I2M)

QUICK, en partenariat avec l'IGS, propose aux directeurs de restaurants (en compagnie et en franchise), quelque soit leur niveau de qualification initiale, une formation de 18 mois destinée à approfondir et à valoriser leurs compétences. A l'issue de celle-ci les candidats qui le souhaitent peuvent, au moyen de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE), obtenir un diplôme en administration et gestion des entreprises (niveau Bac+4). En parallèle de ce parcours, les franchisés se verront proposer des modules spécifiques pour les accompagner dans leur métier de chef d'entreprise : stratégie marketing, analyse financière, gestion de trésorerie, etc.

L'Ecole UCAR

Lancée le 30 novembre dernier par l'enseigne de location de véhicules en low cost, en partenariat avec RH Formation, filiale du Groupe CRIT, cette structure s'adresse autant aux futurs salariés des franchisés qu'aux franchisés eux-mêmes.
L'école accueille à chaque session une quinzaine de stagiaires sélectionnés par le Pôle Emploi. Elle les forme au métier d'agent d'opération de location (AOL), et leur facilite l'obtention d'un poste au sein du réseau. Agés d'au moins 21 ans et de niveau Bac+2 minium, ils bénéficient d'une formation de 3 mois en alternance suivie d'un contrat de professionnalisation de 6 à 9 mois dans le réseau qui se solde par un certificat de qualification professionnelle (CQP), diplôme reconnu par l'état. L'objectif du réseau est de former et d'intégrer 300 stagiaires sur l'année 2010.
Elle offre en outre la possibilité aux franchisés de compléter leur formation continue en proposant différents modules d'enseignement ou de perfectionnement (commerce, assurance, marketing, etc.).

Le franchisé : un chef d'entreprise jamais isolé

Dans l'ensemble des réseaux de franchise, le degré d'accompagnement et la durée des formations varient selon le secteur d'activité, le concept, le niveau de technicité requis et bien sûr le profil du futur franchisé (jeune actif, senior en reconversion, ancien salarié, etc.).
Pourtant, le franchisé n'est jamais isolé. A l'instar des conseils et du suivi dont il bénéficie à son entrée au sein du réseau, il peut **mettre à jour ses connaissances et compétences et bénéficie d'un accompagnement personnalisé tout au long de son contrat.**

Chez Mikit, un accompagnement au long cours

Ce réseau de constructeurs de maisons individuelles et traditionnelles en prêt-à-finir propose à ses franchisés une formation pendant 9 mois à raison d'une semaine par mois au cours de laquelle de nombreux domaines sont abordés : positionnement de l'entreprise, prospection, commercialisation, négociation, gestion des ventes, assurances, juridiques, comptabilité, recrutement et encadrement des commerciaux, management, techniques, urbanisme, etc.
Les salariés bénéficient quant à eux, dès l'intégration au réseau, de formations plus spécifiques en fonction du métier exercé. Proposées sous forme de session de 4 jours et portant sur l'un des domaines précités, ces formations sont prises en charge par le réseau. Le franchisé peut en suivre autant que cela lui sera nécessaire et envoyer son personnel autant de fois qu'il le souhaite ou en a besoin. Le réseau Mikit dispense ainsi chaque année 2 000 jours de formation.

Au sein des réseaux, une opportunité offerte aux salariés de devenir franchisé

Grâce à ces structures dédiées, les enseignes de franchise peuvent aujourd'hui former et intégrer des candidats aux parcours de plus en plus variés mais aussi accompagner leurs propres salariés dans leur volonté d'entreprendre. En effet, **de plus de plus d'employés de franchise se lancent eux aussi dans l'aventure avec le soutien de leur réseau.**

La Mie Câline, une école interne pour toutes les ambitions

En complément de la solide formation initiale dispensée aux futurs franchisés et directeurs de filiales, La Mie Câline porte une attention particulière à la formation continue au sein de son réseau. Chaque semestre, elle propose des formations adaptées à chaque niveau (débutant et confirmé), métier par métier. Celles-ci peuvent être dispensées physiquement ou à distance (« téléformation » ou « e-learning »), individuellement ou de manière collective, pour permettre à chacun de composer son propre cursus d'apprentissage.

En 2009, près de 2 000 heures de formation ont ainsi été dispensées à quelque 650 collaborateurs (préparateurs, vendeurs, assistants, managers) avec trois objectifs : offrir aux salariés les moyens d'évoluer professionnellement, donner un sens au travail de chacun et insuffler l'esprit d'entreprise en chacun d'entre eux.

La Mie Câline capitalise en priorité sur la cohésion du groupe, l'auto enrichissement et le potentiel existant en interne pour sa croissance. Aujourd'hui, 16% des franchisés sont des anciens salariés du réseau mais sur la seule année 2009, ils représentent 25 % des nouveaux franchisés.

La franchise crée de nouveaux métiers

Ces dix dernières années, la **professionnalisation de l'ensemble des réseaux** s'est accompagnée de nouveaux besoins et de **nouveaux métiers** tout à fait spécifiques au secteur tels que les **animateurs ou les managers de réseaux**. Ces fonctions sont désormais stratégiques pour la quasi-totalité des réseaux : *94% des réseaux sont dotés d'au moins un animateur en 2009 à raison de 3 ou 4 animateurs en moyenne contre 90% en 2008 et tous les réseaux disposent d'au moins un outil de dialogue avec les franchisés*[2]. A ce titre, elles font aujourd'hui l'objet de **formations spécifiques dispensées par les réseaux eux-mêmes ou par la Fédération française de la franchise (FFF).** Celle-ci a créée l'année dernière deux formations consacrées à ces métiers afin de répondre à un besoin des réseaux mais également pour créer un **standard de qualité sur des métiers émergeants.**

L'Académie de la franchise, l'école de la FFF

Oeuvrant pour la reconnaissance du modèle de la franchise et la professionnalisation des métiers qui y sont associés, la Fédération française de la franchise a créé début 2009 deux formations dédiées aux fonctions d'animateur et de manager de réseau.

L'Académie de la Franchise propose ainsi des formations opérationnelles associant l'enseignement théorique (acquisition des connaissances nécessaires à l'exercice de l'une de ces fonctions) à la pratique (partage d'expériences avec d'autres animateurs, managers ou franchiseurs, tests comportementaux, mises en situations concrètes et interactives, etc.). Ces formations de professionnalisation sont composées de 5 sessions de 2 jours pour les animateurs de réseau et de 2 sessions de 2 jours pour les managers de réseau et sont échelonnées sur plusieurs mois. Cette alternance permet notamment aux stagiaires d'expérimenter au sein de leur réseau ce qu'ils ont appris et d'acquérir les compétences utiles et des bases solides.

La franchise, la réitération d'une réussite

Le soutien et la force du réseau, les synergies existantes entre les différentes entités qui le composent et le fait qu'il soit constitué par **un ensemble de chefs d'entreprise** à part entière participent dans le contexte actuel à la **très bonne résistance de ce modèle qui continue de créer de l'emploi sur l'ensemble du territoire**. La franchise permet à la fois à des salariés en quête de reconversion qu'à des personnes en recherche d'emploi de devenir chef d'entreprise mais aussi à des enseignes de se développer et de pérenniser leur concept. Il s'est ouvert en moyenne 7 points de vente franchisés par réseau de juin 2008 à juin 2009, et un franchisé emploie plus de 6 personnes en moyenne et crée plus d'un emploi nouveau tous les ans[3]. **La franchise est une alliance aboutie entre entrepreneurs indépendants qui se fonde sur la recherche du bénéfice de chacun.**

[2] *Enquête annuelle sur la franchise CSA BPCE 2009*
[3] *Enquête annuelle sur la franchise CSA BPCE 2009*

A propos de la FFF

Depuis sa création en 1971, la FFF a une ambition : faire de la franchise le meilleur outil de développement du commerce moderne.
Avec près de 140 réseaux adhérents sélectionnés sur des critères déontologiques, représentant 40 % des franchisés français, la FFF est une interface essentielle entre pouvoirs publics, créateurs de réseaux, entrepreneurs et investisseurs.
Elle prodigue aux franchiseurs et futurs franchiseurs ou franchisés et futurs franchisés la formation et l'information dont ils ont besoin pour se développer et s'exporter. Elle dialogue avec les pouvoirs publics et les élus locaux sur l'indispensable modernisation du commerce et des services marchands, dont la franchise est l'un des vecteurs les plus puissants. Elle contribue par ses programmes d'échange et de recherche à l'évolution constante de la franchise, une stratégie aujourd'hui pratiquée par plus de 1234 réseaux commerciaux en France — soit près de 50 000 points de vente.
Le secteur de la franchise en France, c'est aujourd'hui plus de 400 000 salariés, un CA d'environ 48 milliards d'euros, des taux de croissance qui dépassent les 10 % (en nombre de réseaux nouveaux et de points de vente) dans les secteurs les plus dynamiques (services aux personnes, restauration, alimentaire spécialisé…). Un succès non démenti qui soutient, encourage et nourrit l'ambition de la FFF, porte-parole des entrepreneurs qui créent et se développent en franchise.

Plus d'informations sur www.franchise-fff.com

Franchise Expo Paris 2010

Une édition placée sous le signe de la formation et de l'information

Rendez-vous consacré à la rencontre entre réseaux de franchise et futurs chefs d'entreprise, Franchise Expo Paris propose cette année un **nouveau format destiné à mettre en avant la dimension d'accompagnement et les opportunités de formations** propres à la franchise mais aussi à **répondre aux besoins et attentes des actifs en matière de création d'entreprise** : espace conseil, programme enrichi des conférences et de débats, ateliers et cours sur 4 jours en partenariat avec les acteurs phares de l'emploi et la création d'entreprise parmi lesquels l'APCE, le Pôle Emploi, ACFCI et Cci entreprendre en France, Cédants et Repreneurs d'Affaires.

Un parcours pensé pour permettre aux visiteurs de définir et de concrétiser leur projet

Je deviens actif : je valide mon projet et ma démarche
2
Espace Coaching
Je souhaite obtenir toutes les clés pour entreprendre en Franchise
3
L'Ecole de la franchise
Je souhaite obtenir des témoignages de réussite et échanger
4
Paroles de Franchisés (Studio de la Franchise)
Je souhaite avoir des réponses sur des points précis
5
Les conférences thématiques (Studio de la Franchise)
Je veux trouver l'enseigne qui correspond le mieux à mon projet
6
Je rencontre les exposants
Conseils et Conférences
Village Créateurs
1
Ma visite m'a donné plein de bonnes pistes pour concrétiser ma volonté d'entreprendre

Cette année, Franchise Expo Paris propose notamment un **nouvel espace entièrement dédié au conseil à la création d'entreprise** : le « Village créateurs d'entreprise ». Les visiteurs pourront y bénéficier de consultations libres et gratuites avec des experts[4] sur les thèmes suivants : financement, juridique, aide aux demandeurs d'emploi, comptabilité, immobilier de commerce.

[4] *en partenariat avec Franchise Magazine, Sites Commerciaux, CRA et les banques exposantes.*

Le Village créateurs d'entreprise par Sylvie Gaudy, Directrice de la Division Franchise Reed Expositions France

Franchise Expo Paris est un rendez-vous clé de la création d'entreprise en France. A ce titre, il doit chaque année se réinventer pour satisfaire des visiteurs dont les besoins et la demande sont en constante évolution.
Cette année, nous lançons le Village créateurs d'entreprise car, au-delà des nombreux candidats à la franchise, nous souhaitons nous adresser à tous les actifs qui souhaitent créer leur entreprise et leur proposer un espace conseil destiné à faciliter leurs recherches et simplifier leurs démarches. Le Village leur permettra de trouver en un même lieu des conférences et formations gratuites, mais aussi des conseils d'experts (banque, comptabilité, juridique, immobilier de commerce, coaching, diagnostic projet, etc..) et 400 idées « prêtes-à-entreprendre ». Chaque visiteur pourra ainsi comparer et choisir la façon d'entreprendre qui correspond le mieux à sa situation et à ses envies.

Fort du succès grandissant rencontré par les conférences au fil des dernières éditions, Franchise Expo Paris 2010 a élaboré cette année un programme ambitieux de conférences conçu pour répondre aux attentes des différents profils de visiteurs :

Les conférences boussoles : De l'auto-entreprenariat aux aides à la création d'entreprise en passant par les étapes clés avant de se lancer, ces conférences très pratiques sont destinées à informer les visiteurs sur les problématiques générales de l'entreprenariat et les orienter vers le modèle d'entreprise qui correspond le mieux à leurs projets.

Les paroles de franchisés : *« Créer ou reprendre une franchise ? », « La restauration : les avantages de devenir franchisé »* ou encore *« La franchise combien ça coûte et combien ça rapporte »,* ces rencontres ont pour but d'apporter des réponses aux principales interrogations que se posent les candidats à la franchise au travers de témoignages concrets.

50 minutes pour tout savoir : « Trouver un emplacement et négocier son bail », « *Quel style de franchisé êtes-vous?* », « *Quel secteur d'activité choisir?* », ces réunions d'information ont pour objectif d'aider les visiteurs à comprendre la franchise et le commerce.

Les grands débats : Ces conférences aborderont des sujets plus globaux articulés autour des grandes problématiques d'actualité tels que la mobilité géographique, le e-commerce, les tendances de demain, etc.

Tous ces rendez-vous seront animés par des **journalistes spécialisés et des personnalités de référence** comme par exemple Nicolas Bouzou (ASTERES), Laurent AMAR (GROUPE MONCEAU), etc. Outre les représentants d'institutions tels que **la Fédération française de la franchise, CCI entreprendre en France, CRA, le Pôle Emploi, l'APCE l'OSBAND, ou le PROCOS des franchisés,** des patrons de réseaux et autres créateurs d'entreprises y participeront également pour témoigner de leurs parcours et de leur expérience et répondre aux visiteurs.

Ces conférences seront complétées, comme lors de l'édition précédente, d'ateliers pratiques destinés à accompagner chaque visiteur dans son projet de création d'entreprise ou de développement -comme l'ouverture d'une deuxième franchise ou les étapes pour créer son propre réseau par exemple- une manière de booster encore davantage la dynamique entrepreneuriale sur le salon. Les visiteurs pourront ainsi retrouver :

L'école de la franchise qui proposera cette année aux futurs franchisés deux formations gratuites par jour associée à un parcours de visite sur mesure.

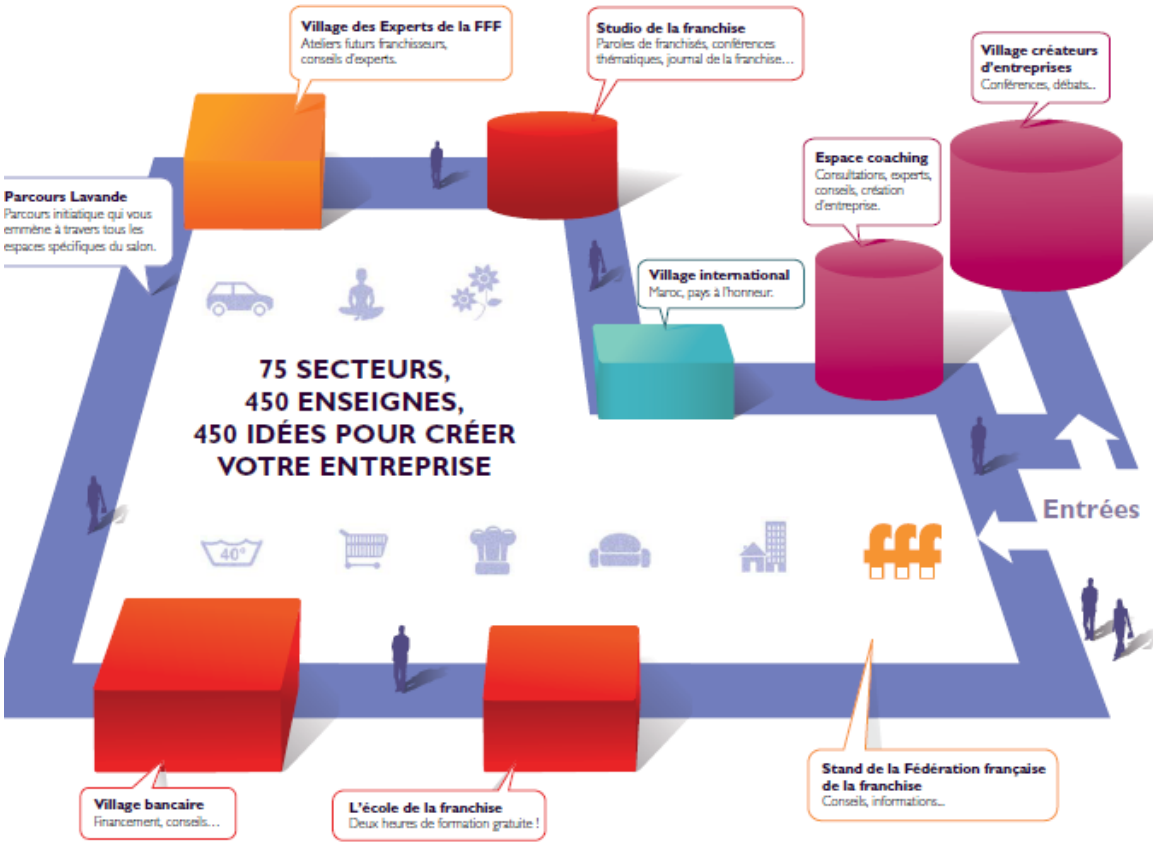
Les ateliers de financement où les visiteurs pourront se renseigner et prendre conseil sur les aspects financiers de la création d'entreprise auprès des huit banques exposantes.

Les ateliers « futur franchiseurs » où les conseillers membres du Collège des Experts de la Fédération française de la franchise dispenseront des informations pratiques et techniques sur la création de réseau. Ces cinq ateliers distincts seront proposés plusieurs fois tout au long du salon :

- ✓ Les aspects financiers de la franchise
- ✓ Devenir franchiseur : les fondamentaux
- ✓ Devenir franchiseur : les aspects juridiques
- ✓ La protection de la marque et du savoir-faire
- ✓ Le suivi comptable des franchisés

La Master Franchise School, exclusivement destinée aux visiteurs, investisseurs et franchiseurs internationaux, qui dispensera chaque jour de 14H00 à 16H00 une formation gratuite en anglais. Animée par les professionnels du collège d'experts de la Fédération française de la franchise, elle sera également suivie d'une visite sur-mesure.

Programme complet des différents ateliers et conférences de Franchise Expo Paris 2010 en annexe du dossier de presse et sur www.franchiseparis.com


Village des Experts de la FFF
Ateliers futurs franchisseurs, conseils d'experts.
Studio de la franchise
Paroles de franchisés, conférences thématiques, journal de la franchise…
Village créateurs d'entreprises
Conférences, débats..
Espace coaching
Consultations, experts, conseils, création d'entreprise.
Parcours Lavande
Parcours initiatique qui vous emmène à travers tous les espaces spécifiques du salon.
Village international
Maroc, pays à l'honneur.
75 SECTEURS,
450 ENSEIGNES,
450 IDÉES POUR CRÉER
VOTRE ENTREPRISE
Entrées
Village bancaire
Financement, conseils…
L'école de la franchise
Deux heures de formation gratuite !
Stand de la Fédération française de la franchise
Conseils, informations..

Franchise Expo Paris 2010 : une plate-forme de 400 enseignes
4 jours de rencontres entre entrepreneurs

Depuis près de 30 ans, Franchise Expo Paris **accélère le développement des réseaux en France et à l'étranger** en mettant en relation des milliers de candidats à la création d'entreprise avec **plus de 400 marques représentant tous les secteurs d'activité.** Cette offre unique permet, chaque année, aux visiteurs de comparer et de se projeter dans l'univers des marques pour rejoindre le réseau le mieux adapté à leurs ambitions.

Franchise Expo Paris **réunit également l'ensemble des professionnels capables d'accompagner ces entrepreneurs, de les conseiller, de les informer et de les aider à trouver les financements nécessaires.** Tous les partenaires de la franchise, du commerce et de la création d'entreprise (investisseurs, partenaires financiers et institutionnels) y seront présents pour permettre au plus grand nombre de concrétiser son projet d'entreprenariat.

Franchise Expo Paris, une formule gagnante

…pour se lancer dans la création d'entreprise

Radia M'CHAREK (42 ans), *franchisée* ***CHATTAWAK*** *à Chalon-sur-Saône depuis septembre 2009*

« Après une dizaine d'années au sein de la même enseigne de prêt-à-porter féminin où je suis passée de simple vendeuse à un poste à responsabilité au niveau national, j'ai ressenti le besoin de me rapprocher de ma famille car ma fonction m'imposait d'être très souvent en déplacement. J'ai alors réfléchi à un projet qui me permettrait de continuer à m'épanouir professionnellement tant en rentrant chez moi chaque soir. J'ai eu quelques propositions intéressantes de différentes enseignes mais aucune ne correspondaient à mes attentes. Créer ma société était un rêve secret, je me suis donc renseignée sur les différentes formes d'entreprenariat et j'ai découvert le salon Franchise Expo Paris. Je venais alors de trouver un local commercial et m'y suis rendue par curiosité : j'ai tout de suite été conquise par le concept de Chattawak que je connaissais déjà en tant qu'ancien concurrent. Les choses se sont ensuite enchainées rapidement puisque j'avais déjà commencé mes recherches (local, banque, etc.). Rejoindre le réseau a facilité mes démarches notamment pour l'obtention de mon prêt. Le 17 septembre dernier, j'ouvrais ma boutique, exactement 6 mois après ma première rencontre avec le réseau. Après tout juste 4 mois d'activité, je suis très confiante et j'imagine même déjà ouvrir une deuxième boutique dans un rayon de 50 à 70 km de la première d'ici 2-3 ans, le temps de consolider cette première affaire. »

Ghislaine ELLUARD (35 ans), franchisée **APEF** (Agence Professionnelle d'Emploi Familial) à Evry depuis août 2009

« Après avoir travaillé dans le secteur de l'hôtellerie-restauration pendant près de 10 ans, j'ai souhaité m'investir dans un projet nouveau au terme d'un congé parental de longue durée et la franchise, relativement répandue dans mon secteur d'activité initial, m'apparaissait comme le moyen idéal pour me lancer. Au départ, je n'avais pas pensé au service à la personne mais cela m'est apparu comme une évidence lors de ma visite au salon l'année dernière, quand j'ai découvert l'APEF. J'ai tout de suite été conquise par le concept et, après quelques rendez-vous avec le réseau, j'ai suivi une formation qui m'a permis de concrétiser mon projet moins de 6 mois plus tard. Aujourd'hui mon agence compte 8 salariés et je pense déjà en ouvrir une deuxième dans le département ou la région d'ici 2 ans car la demande est importante et loin d'être satisfaite ! »

…pour se développer en France et à l'étranger

Dominique Munier, *Directeur Général du* ***groupe Monceau Fleurs*** *(Happy, Rapid'Flore et Monceau Fleurs)*
« Les salons sont aujourd'hui des outils de communication et de recrutement essentiels pour les réseaux qui souhaitent poursuivre leur développement et Franchise Expo est celui qui génère la plus grosse audience. Il est le salon spécialisé le plus important et le plus qualitatif d'Europe grâce à une formule originale qui présente de nombreux avantages : proximité avec les candidats, juste qualification des profils, évaluation immédiate des motivations, valorisation des concepts, informations sur le modèle de la franchise, etc.
Franchise Expo nous permet ainsi chaque année de recruter une dizaine de franchisés pour nos 3 enseignes mais aussi de rencontrer nos master franchisés. Suite aux deux dernières éditions, nous nous sommes lancés successivement en Espagne et en Italie et sommes actuellement en cours de discussion pour nous installer au Brésil. »

Cette année encore, Franchise Expo Paris proposera **le panorama le plus complet de la franchise en Europe en accueillant une grande diversité d'enseignes**. Les marques leaders de renommée internationale côtoieront des concepts locaux ou plus émergeants apportant ainsi à l'ensemble des visiteurs une vision optimale des dernières tendances du marché et de l'actualité du commerce en réseau.

L'édition 2010 accueillera notamment 22% de nouvelles enseignes exposantes soit près de 100 nouveaux exposants parmi lesquels :

- ✓ **Mode et équipement de la personne :** Alé-Hop, Gentleman Farmer, Hervé Mariage, L'Univers d'Elsa Gary, Nouveaux Bijoutiers, Shoebox New York et The Athlete's Foot
- ✓ **Décoration et équipement de la maison :** Cash Parquet, Der Kreis et La Foir'Fouille
- ✓ **Hôtellerie – restauration :** Casino Restauration, Comptoir Del, Courtepaille, Dubble, Kyriad prestige, La tagliatella, Lizarran tabernas selectas, Mon sushi, Pizza plazza, Pizz'corner, Restaumarche et Wok thai
- ✓ **Commerce alimentaire :** Biocoop, Great American Cookies, Maggie Moo's, Marble Slab Creamery, My Berry et Pretzel Maker
- ✓ **Mini, super et hypermarchés :** Bricomarché et Carrefour Contact
- ✓ **Loisirs et autres commerces spécialisés :** Agora presse et caetera, Dynacom, Frucosol, Goolfy, Le bonhomme de bois, TTT by tinten toner tankstation et Verredecor
- ✓ **Beauté, Santé et Remise en forme :** Attirance
- ✓ **Automobile, Cycles et Moto :** Maxauto et Roady
- ✓ **Immobilier, Conseils, services divers :** Arkanissim finance, Brand franchise center china, Bureau veritas, Cote particuliers, Locallife, Servar et Wsi
- ✓ **Bâtiment – Construction :** Sodeer et Sofah
- ✓ **Services rapides et de proximité :** Homveil

Cette 29ème édition de Franchise Expo Paris se caractérise par une **forte représentativité des secteurs de la décoration** et de l'équipement de la maison avec la participation **de plus de 50 enseignes** parmi lesquelles Mobilier de France, La maison contemporaine, Guy Degrenne, Atmosphère ou encore Mr Bricolage. On notera aussi le **dynamisme d'autres secteurs tels que le commerce alimentaire** qui rassemble plus de 60 enseignes dont Biocoop, Monop', l'Union des mousquetaires et Spar mais aussi du domaine **des loisirs avec près de 50 enseignes** dont Le bonhomme de bois, la Foir'fouille, Jardiland, Monceau fleurs, Happy et Gifi ou encore **des services rapides** avec 1001 piles, RBC, Posinergy, Augias environnement.

Si **Franchise Expo Paris s'impose comme un rendez-vous international,** c'est également en raison d'une importante participation étrangère : **14% des enseignes en 2010.** Les investisseurs internationaux sont également chaque année au rendez-vous, ils représentaient ainsi près de 15% des visiteurs en 2009. Parmi les nations les plus représentées cette année on note l'Espagne et l'Italie. La Lettonie y participera également pour la première fois via l'enseigne Attirance, un réseau de produits de beauté et de parfums. Alors que certaines de ces **enseignes déjà bien installées en France** (Pizza Hut, Mango, H&M, Cash Converters, etc.) participent au salon afin d'accélérer leur développement sur l'ensemble du territoire, pour d'autres, il s'agit de **faire découvrir leur concept en vue d'une implantation prochaine sur les marchés français ou européen.** Un espace spécifiquement conçu accueillera ces exposants désireux de se lancer avec succès sur de nouveaux marchés : **le Village International** qui comptera cette année six pavillons dont celui du Maroc, les USA, le Canada, l'Espagne, l'Italie.

Le Maroc
pays invité d'honneur de l'édition 2010

Cette année, le Maroc succède au Brésil en tant que pays invité d'honneur de Franchise Expo Paris. Considéré avec la Tunisie comme **le pays le plus dynamique du Maghreb,** ce pays avec lequel la France entretient des liens privilégiés séduit **un nombre croissant d'entrepreneurs et de réseaux.** En faisant ce choix, Franchise Expo a souhaité notamment mettre en avant un **marché dynamique tant pour l'export que l'import des concepts de franchise.**

Le secteur de la franchise et du commerce organisé y affiche **une croissance remarquable** (24% de moyenne annuelle sur la période 1997 – 2006) et aujourd'hui **plus de 400 réseaux** y sont implantés avec près de **3 200 points de vente** répartis dans les principales villes du royaume, principalement installés à Casablanca et à Rabat. Avec un taux d'urbanisation qui ne cesse de progresser (62% en 2010 contre 55% en 2007) et des habitudes de consommation en pleine évolution, le **Maroc connaît un fort développement de la franchise dans ses villes moyennes**, tant dans le commerce que dans les services. En 2002, **la fédération marocaine de la franchise a d'ailleurs été créée** afin d'homogénéiser les pratiques et informer les différents acteurs du secteur sur l'évolution de leurs marchés. Elle a permis de faciliter l'installation de nouvelles enseignes et permettre à celles déjà installées, marocaines ou étrangères, de se développer dans les meilleures conditions.

Aujourd'hui, le **Maroc est devenu** l'un des marchés importants du pourtour Méditerranéen et **l'un des tous premiers territoires de développement pour les enseignes françaises mais aussi espagnoles.** Les marques françaises ont donc rapidement investi ce nouveau marché dans des secteurs variés mais plus particulièrement celui de la mode et de l'habillement qui représente le quart des points de vente franchisés. Aujourd'hui, on en compte déjà une centaine de réseaux français qui ont réussi leur développement dans plusieurs grandes villes marocaines : Jeff de Bruges, Speedy, Orchestra, Pigier, Celio, Lady Fitness, Guy Hoquet, etc…

Réciproquement, **les concepts marocains à succès amorcent leur développement à l'étranger** dans d'autres pays du bassin méditerranéen y compris en France. C'est notamment le cas de Marwa (Mode), Venezia Ice (Commerce alimentaires) ou Top Classe (Commerce alimentaire).

La franchise en France
en 2009

Depuis près de 10 ans, la Fédération française de la franchise procède au comptage annuel des réseaux commerciaux utilisant la franchise pour tout ou partie de leur développement afin d'observer les grandes tendances de la « démographie » française en matière de franchise : quel est le rythme de croissance de la franchise en France ? Quels secteurs créent le plus de réseaux et de magasins ?

Leader européen, la franchise française a vu **son nombre de réseaux doubler ces dix dernières années** et connait une progression régulière **de 8 à 11% depuis 5 ans.** En parallèle, la présence de franchisés sur l'ensemble du territoire augmente également **de 5% à 10% chaque année.** L'accompagnement et la formation ainsi que l'appui du réseau sont autant de fondamentaux du secteur qui permettent de soutenir l'activité des franchisés malgré le contexte.

La Franchise en bref

2 acteurs partenaires : *le franchiseur et le franchisé.*
3 ingrédients : *la marque/l'enseigne, le savoir-faire et l'assistance*
Une stratégie de développement commercial *permettant à un indépendant d'entreprendre de façon sécurisée en profitant de l'expérience et de la notoriété d'une enseigne.*
La mise à disposition *de la marque, la transmission du savoir faire et l'assistance par franchiseur vers le franchisé.*
Le franchisé *rétribue le franchiseur pour les services proposés par le paiement d'un droit d'entrée, de redevances directes et indirectes*
Le franchisé s'engage à respecter le concept comme facteur clé de succès.
Franchiseur et franchisé *sont deux entreprises indépendantes juridiquement et financièrement*
Les partenaires *sont liés par un contrat dit de franchise (très généralement à durée déterminée)*
La franchise est présente dans ***tous les secteurs économiques.***

Année	1971	1977	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Réseaux	34	108	550	430	400	450	470	485	517	530	553	571*
Franchises**		7500	27000	21300	25900	25700	25750	27357	28851	29673	30630	31781* / 31727
CA (en Mds) ***				26,6	25,9	28,31	26,22	26,53	28,51	29,88	31,1	32,62*/ NC

Année	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Réseaux	653	719	765 / + 6,4 %	835 / + 9,1 %	929 / + 11,25 %	1037 / + 11,6 %	1141 / + 10 %	1234 / + 8,1%	1369 / + 11%
Franchises**	32240	33268	34745 / + 4,4 %	36773 / + 5,8 %	39510 / + 7,4 %	43680 / + 10,5 %	45996 / + 5,3 %	49094 / + 6,7%	51619 (+ 5,1%)
CA (en Mds) ***	30,49	33,71	34,12	41,76	Env 43	Env 45	47,7	47,7	NC

[5] sources

[5] ** En italique : chiffres ACFCI*
De 1971 à 2000, chiffres ACFCI / Depuis 2000, chiffres FFF.
*** Attention : ces chiffres se rapportent au nombre de magasins en franchise, et non au nombre de franchisés*
**** Estimation en Mds d'euros. L'estimation 2008 sera communiquée dans le cadre de l'étude d'impact de la franchise en France à une date ultérieure*
Source FFF, 2009

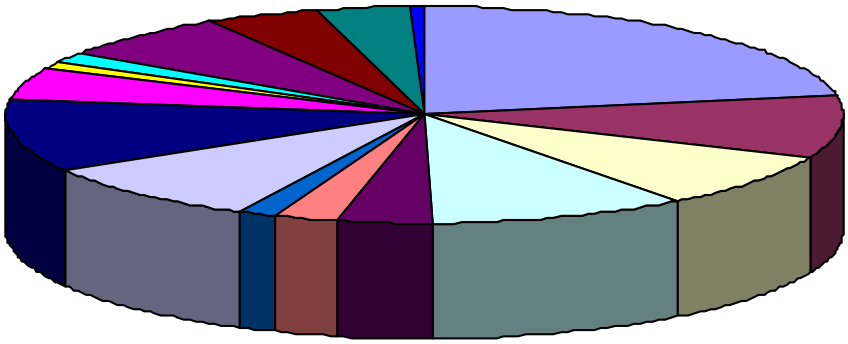
Des secteurs historiques qui restent pérennes, des tendances plus récentes qui se confirment
Dans les années 70 et 80, la franchise s'est essentiellement développée dans le secteur de **l'équipement de la personne et de la maison, de l'hôtellerie, de l'alimentaire et de la coiffure.** Ces secteurs occupent e**ncore aujourd'hui une part importante** dans le poids économique de la franchise avec des réseaux matures qui restent dynamiques, et qui sont rejoints chaque année par de nouveaux acteurs. En 2009, alors que l'équipement de la personne et l'équipement de la maison ont été marqués par une baisse du nombre de franchisés malgré l'apparition de nouveaux réseaux, les enseignes et les points de vente franchisés de la **restauration rapide et du commerce alimentaire** connaissent quant à eux **une croissance continue** depuis plusieurs années.

Secteur	Nombre de réseaux 2009	Nombre de réseaux 2008	Nombre de franchisés 2009	Nombre de franchisés 2008
Equipement de la personne	306	298	7210	7709
Equipement de la maison	125	117	3703	4218
Alimentaire	112	94	7846	7448
Divers	138	121	5775	4151
Automobile	49	42	4641	4100
Bâtiment	34	26	1065	1042
Nettoyage	18	18	543	486
Coiffure et esthétique	125	118	5543	5882
Autres services aux personnes	149	121	3555	2601
Services aux entreprises	65	59	1238	1015
Formation	16	19	273	291
Hôtels	22	24	1390	1726
Restauration rapide	93	69	2972	2581
Restauration classique	61	52	875	784
Immobilier	50	50	4430	4492
Voyage	6	6	560	568
Total	**1369**	**1234**	**51619**	**49094**

En parallèle, la **forte poussée des services aux personnes et aux entreprises,** ainsi que de l'immobilier contribue à redistribuer la donne depuis 2001. Ainsi, le secteur des services aux personnes passe de 2.6% en 2001 à 10% en 2009 et confirme ainsi son fort développement. Cependant, si le nombre de franchisés a augmenté de 32% entre 2008 et 2009, il faut rappeler qu'un tassement du nombre de réseaux et une diminution du nombre de franchisés avait été observé l'année précédente : le secteur encore jeune et fragile est en train de se structurer, et quelques réseaux ne dépassent pas encore la première année de développement. Enfin, on notera également que le secteur de l'immobilier reste pratiquement stable avec un nombre constant des réseaux et une légère baisse du nombre de points de vente franchisés, un chiffre encourageant si l'on considère le contexte économique actuel.

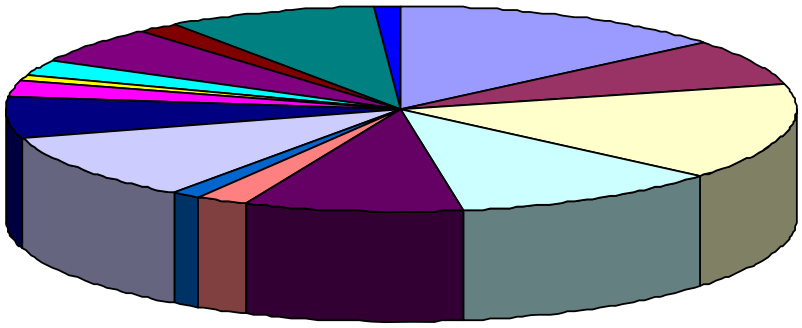
Note : Les réseaux commerciaux utilisant la franchise en France en 2009 et le nombre de franchises qui génèrent ces réseaux en France, avec le pourcentage par secteur pour les réseaux et pour le nombre de franchisés.

Le poids des secteurs pour les réseaux 2009



Equipement de la personne - 23%
Equipement de la maison - 9%
Alimentaire - 8%
Divers - 10%
Automobile - 4%
Bâtiment - 2%
Nettoyage - 1%
Coiffure et esthétique - 9%
Autres services aux personnes - 11%
Services aux entreprises - 5%
Formation - 1%
Hôtels - 2%
Restauration rapide - 7%
Restauration classique - 4%
Immobilier - 4%
Voyage - 0%

Le poids des secteurs pour les franchisés en 2009



Equipement de la personne - 7%
Equipement de la maison - 14%
Alimentaire - 14%
Divers - 11%
Automobile - 9%
Bâtiment - 2%
Nettoyage - 1%
Coiffure et esthétique - 11%
Autres services aux personnes - 7%
Services aux entreprises - 2%
Formation - 1%
Hôtels - 3%
Restauration rapide - 6%
Restauration classique - 2%
Immobilier - 9%
Voyage - 1%

Franchise Expo Paris 2010

Fiche de présentation de la 29e édition

Salon international	Franchise Expo Paris
Organisation	Alliance entre la Fédération française de la franchise et Reed Expositions France
Comité de sélection	Présentation d'une offre conforme à la loi Doubin
Périodicité	Annuelle – 29ème édition
Dates et horaires	Du dimanche 14 au mercredi 17 mars 2010 de 09h30 à 19h00 (mercredi : 18h00)
Lieu	Paris Expo - Porte de Versailles – Pavillon 3
Accès	Porte de Versailles : métro (ligne 12) - tramway : Ligne 3 - bus : Lignes 39 et 80
Tarifs	28 € sur place, 20 € en prépayé jusqu'au 14 mars 2009
Surface d'exposition	23 900 m²
Les visiteurs	30 000 visiteurs attendus dont 15 % internationaux
Sur le salon	✓ 400 enseignes exposantes ✓ 22 % de nouveaux concepts chaque année ✓ 40 % des exposants prêts à s'exporter ✓ 14 % de concepts internationaux ✓ 75 secteurs d'activité ✓ Le stand de la FFF pour être conseillé ✓ Le pavillon marocain, invité d'honneur du salon 2010 ✓ Des centaines de stands reproduisant les concepts de franchise ✓ Le village international pour découvrir de nouveaux concepts étrangers ✓ Le pavillon marocain, espagnol, italien, américain, brésilien et canadien ✓ L'école de la franchise ✓ Le village financement ✓ La master franchise school ✓ Le village créateurs d'entreprises et l'espace coaching ✓ Le village des Experts FFF et des ateliers pratiques, gratuits pour les futurs franchiseurs ✓ Les exposants de nouveaux concepts, mais aussi les plus grandes marques ✓ Les concepts de franchise exposés vont de moins de 45 000 € à plus de 300 000 € pour un franchisé ✓ Les conférences et les témoignages de grands patrons, d'entrepreneurs et de créateurs
Les sites Internet	www.franchiseparis.com pour commander son badge, préparer sa visite, connaître le programme des conférences, ateliers, formations gratuites www.observatoiredelafranchise.fr pour trouver, toute l'année, les meilleures opportunités de création d'entreprise en franchise.

Franchise Expo Paris 2010

Annexes

Franchise Expo Paris 2010

Conférences

PROGRAMME DES CONFÉRENCES ET FORMATIONS : DIMANCHE 14 MARS

STUDIO DE LA FRANCHISE

10h00 à 11h00	**Good Morning Franchise**	Le grand journal de la franchise
11h30 à 12h30	**Paroles de franchisés**	Rebondir avec la franchise
13h00 à 14h00	**Paroles de franchisés**	Les services à la personne : tout ce que la franchise peut vous apporter
14h15 à 15h15	**Paroles de franchisés**	Entreprendre à deux
15h30 à 16h30	**Paroles de franchisés**	Les commerces de proximité : booster sa création d'entreprise avec la franchise

VILLAGE CRÉATEURS D'ENTREPRISES

11h00 à 12h00	**Conférence boussole**	Comment bénéficier de toutes les aides à la création d'entreprise
12h30 à 13h30	**Entrepreneurs, donnez du souffle à vos projets**	Avec Daniel Herrero
13h30 à 15h00	**Grand débat**	Créer son entreprise et changer de vie : mode d'emploi et témoignages
15h30 à 16h30	**Conférence boussole**	L'auto entrepreneur est-il adapté à votre projet et à votre profil ?

ESPACE COACHING

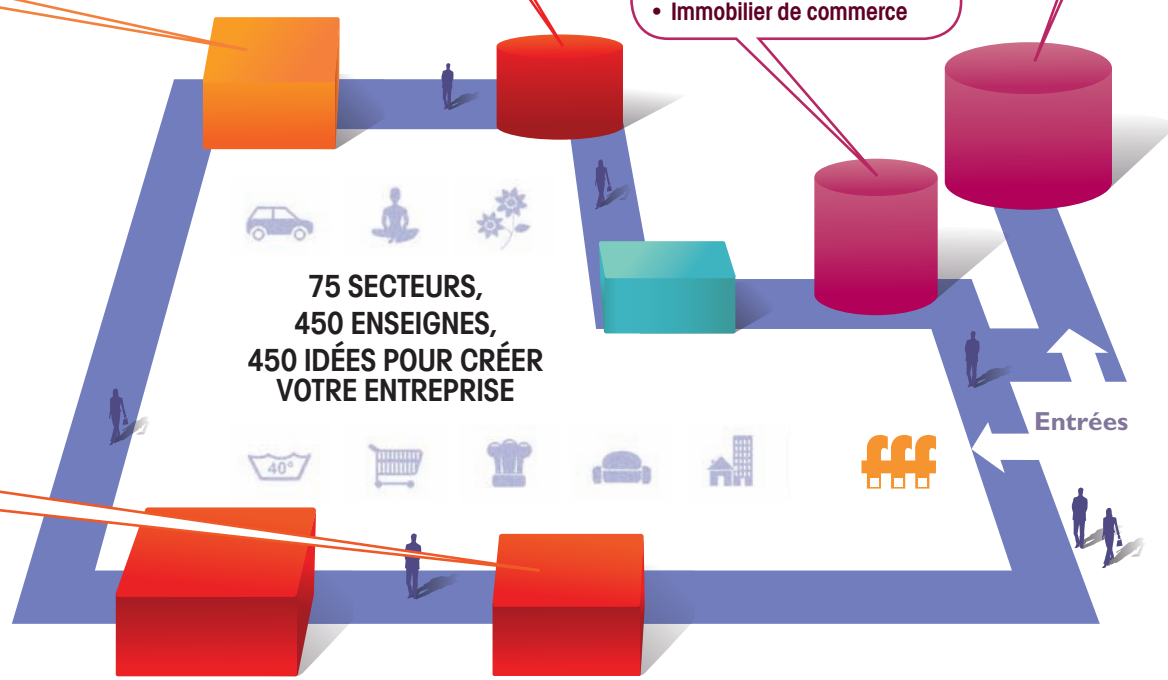
- Financement
- Franchise
- Juridique et comptable
- Création/reprise
- Immobilier de commerce

LES ATELIERS FUTURS FRANCHISEURS

10h30 à 11h20	Les aspects financiers de la franchise
11h30 à 12h30	Devenir franchiseur : les fondamentaux
12h30 à 13h20	Devenir franchiseur : les aspects juridiques
14h00 à 14h50	La protection de la marque et du savoir-faire
17h00 à 17h50	Devenir franchiseur : les fondamentaux
16h00 à 16h50	Le suivi comptable des franchisés
17h00 à 17h50	Devenir franchiseur : les aspects juridiques

L'ÉCOLE DE LA FRANCHISE

10h30 à 12h00	**L'école de la franchise**	
13h30 à 14h30	**L'atelier financement**	Financer son projet en 10 étapes
14h45 à 15h45	**Master Franchise School**	
16h00 à 17h30	**L'école de la franchise**	



Reed Expositions

L'organisation se réserve le droit de modifier le programme des conférences et formations.

FRANCHISE EXPO PARIS

PROGRAMME DES CONFÉRENCES ET FORMATIONS : LUNDI 15 MARS

STUDIO DE LA FRANCHISE

10h00 à 11h00	**Good Morning Franchise** Le grand journal de la franchise
11h30 à 12h30	**Paroles de franchisés** Le franchisé est un commerçant indépendant mais pas seul
13h00 à 14h00	**Paroles de franchisés** Prêt-à-porter et accessoires de la mode : comment la franchise aide les commerçants à être plus performant
14h15 à 15h15	**Paroles de franchisés** Créer ou reprendre une franchise
15h30 à 16h30	**50 minutes pour tout savoir** Trouver un emplacement et négocier son bail
16h45 à 17h45	**Paroles de franchisés** La restauration : les avantages de devenir franchisé

VILLAGE CRÉATEURS D'ENTREPRISES

11h00 à 12h00	**Conférence boussole** Quelles aides à la création d'entreprise quand on est demandeur d'emploi
13h30 à 15h00	**Grand débat** Comment doper son commerce avec Internet
15h30 à 16h30	**Conférence boussole** Construire son business plan

ESPACE COACHING

- Financement
- Franchise
- Juridique et comptable
- Création/reprise
- Immobilier de commerce

LES ATELIERS FUTURS FRANCHISEURS

10h30 à 11h20	Les aspects financiers de la franchise
11h30 à 12h20	Devenir franchiseur : les fondamentaux
12h30 à 13h20	Devenir franchiseur : Les aspects juridiques
14h00 à 14h50	La protection de la marque et du savoir-faire
15h00 à 15h50	Devenir franchiseur : les fondamentaux
16h00 à 16h50	Le suivi comptable des franchisés
17h00 à 17h50	Devenir franchiseur : Les aspects juridiques

L'ÉCOLE DE LA FRANCHISE

10h30 à 12h00	L'école de la franchise
13h30 à 14h30	**L'atelier financement** 50 minutes pour vous aider à financer et à installer votre projet
16h00 à 17h30	L'école de la franchise

Reed Expositions

L'organisation se réserve le droit de modifier le programme des conférences et formations.

FRANCHISE EXPO PARIS

PROGRAMME DES CONFÉRENCES ET FORMATIONS : MARDI 16 MARS

STUDIO DE LA FRANCHISE

10h00 à 11h00	**Good Morning Franchise**	Le grand journal de la franchise
11h30 à 12h30	**Paroles de franchisés**	Les bonnes questions à poser au franchiseur
13h00 à 14h00	**50 minutes pour tout savoir**	Quel style de franchisé êtes-vous ? Quel secteur choisir ?
14h15 à 15h15	**Paroles de franchisés**	Nous sommes franchisés, pourquoi ? Comment le devenir ?
16h00 à 17h30	**Débat**	Le modèle économique de la franchise : défis et perspectives

VILLAGE CRÉATEURS D'ENTREPRISES

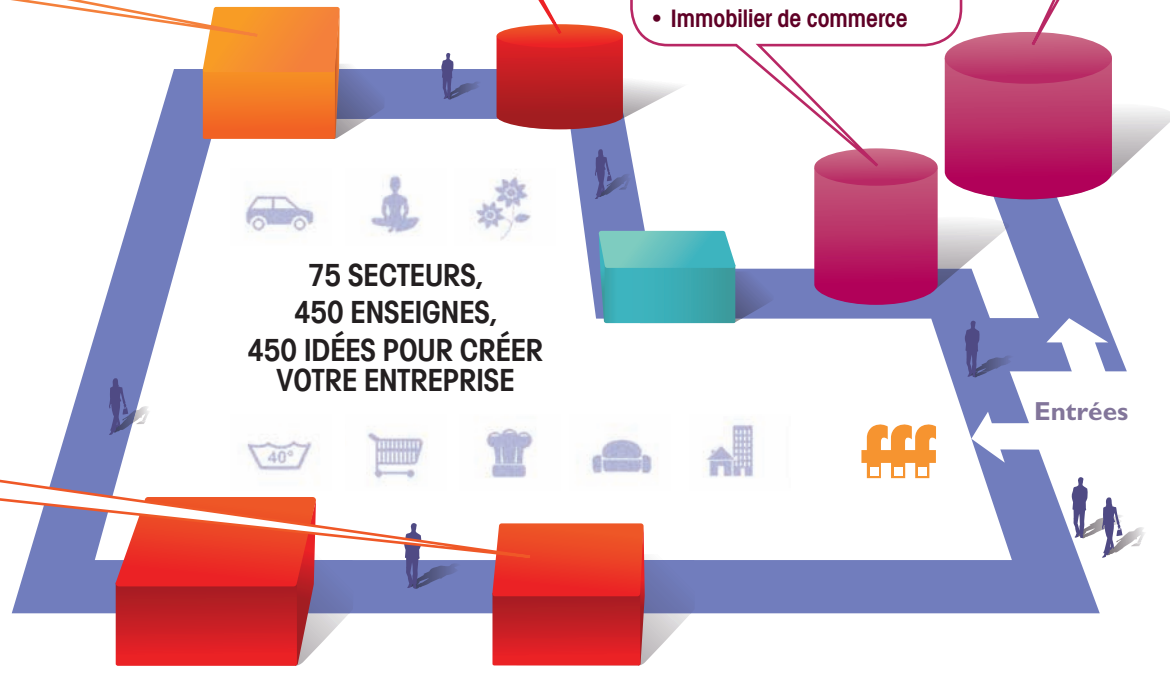
11h00 à 12h30	**Conférence boussole**	Quels sont les points à valider avant de se lancer ?
13h30 à 15h00	**Grand débat**	Je veux créer mon entreprise, quel mode de création choisir pour réussir ?
15h30 à 16h30	**Conférence boussole**	Les 10 étapes clefs pour réussir sa création d'entreprise
16h45 à 17h45	**Conférence boussole**	Comment bénéficier de toutes les aides à la création d'entreprise

ESPACE COACHING

- Financement
- Franchise
- Juridique et comptable
- Création/reprise
- Immobilier de commerce

LES ATELIERS FUTURS FRANCHISEURS

10h30 à 11h20	Devenir franchiseur : les aspects juridiques
11h30 à 12h20	Devenir franchiseur : les fondamentaux
12h30 à 13h20	Les aspects financiers de la franchise
14h00 à 14h50	Devenir franchiseur : les aspects juridiques
15h00 à 15h50	Devenir franchiseur : les fondamentaux
16h00 à 16h50	Le suivi comptable des franchisés
17h00 à 17h50	Les aspects financiers de la franchise



L'ÉCOLE DE LA FRANCHISE

10h30 à 12h00	L'école de la franchise
13h30 à 14h30	L'atelier financement Comment convaincre son banquier
14h45 à 15h45	Master Franchise School
16h00 à 17h30	L'école de la franchise

Reed Expositions

L'organisation se réserve le droit de modifier le programme des conférences et formations.

FRANCHISE EXPO PARIS

PROGRAMME DES CONFÉRENCES ET FORMATIONS : MERCREDI 17 MARS

STUDIO DE LA FRANCHISE

10h00 à 11h00	**Good Morning Franchise** Le grand journal de la franchise
11h30 à 12h30	**50 minutes pour tout savoir** Quel style de franchisé êtes-vous ? Quel secteur choisir ?
13h00 à 14h00	**Paroles de franchisés** Booster son business en se lançant en franchise et gagner du temps
14h15 à 15h15	**Paroles de franchisés** Les entreprises de professionnels à professionnel : la solution franchise
15h30 à 16h30	**Paroles de franchisés** Entreprendre au féminin, tout ce que la franchise peut vous apporter

VILLAGE CRÉATEURS D'ENTREPRISES

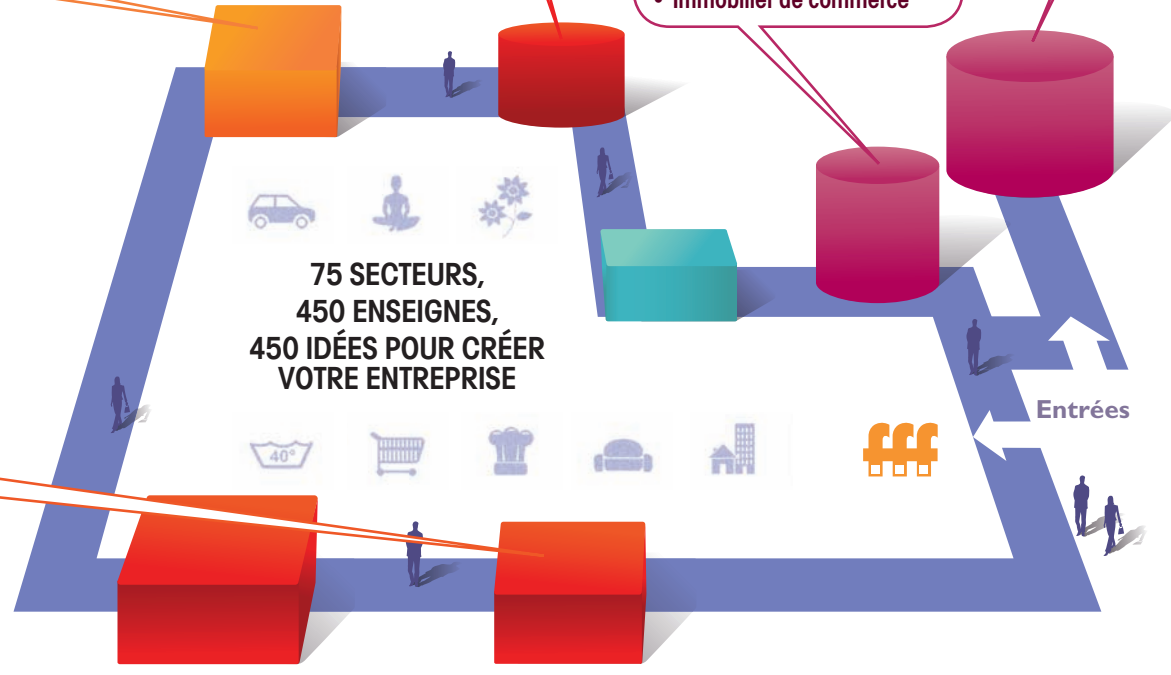
10h30 à 11h30	**Conférence boussole** 60 minutes pour révéler le vendeur qui est en vous
11h45 à 12h45	**Conférence boussole** Comment être heureux en affaire
13h30 à 15h00	**Grand débat** Création d'entreprise, quelles tendances pour demain ?

ESPACE COACHING

- Financement
- Franchise
- Juridique et comptable
- Création/reprise
- Immobilier de commerce

LES ATELIERS FUTURS FRANCHISEURS

10h30 à 11h20	Les aspects financiers de la franchise
11h30 à 12h20	Devenir franchiseur : les fondamentaux
12h30 à 13h20	La protection de la marque et du savoir-faire
14h00 à 14h50	Devenir franchiseur : les aspects juridiques
15h00 à 15h50	Devenir franchiseur : les fondamentaux
16h00 à 16h50	Le suivi comptable des franchisés
17h00 à 17h50	Devenir franchiseur : les aspects juridiques



L'ÉCOLE DE LA FRANCHISE

10h30 à 12h00	L'école de la franchise
13h30 à 14h30	**L'atelier financement** Franchise : banquier mode d'emploi
14h45 à 15h45	Master Franchise School
16h00 à 17h30	L'école de la franchise

Reed Expositions

L'organisation se réserve le droit de modifier le programme des conférences et formations.

Franchise Expo Paris 2010

Liste des exposants

FRANCHISE EXPO PARIS 2010

14 au 17 mars 2010/ 14 to 17 March 2010
Paris, Porte de Versailles - Pav. 3

LISTE DES EXPOSANTS arrêtée au 18 février 2010
EXHIBITORS' LIST updated on 18th February 2010

FFF Adhérent à la Fédération française de la franchise / Member of the French franchise federation
Sous réserve de validation / Validation pending

COMMERCE ALIMENTAIRE
FOOD SHOPS

ACTIVITE / *ACTIVITY*	ORIGINE / *ORIGIN*		ENSEIGNE / *EXHIBITOR*
Boulangerie, pâtisserie			BRETZEL BURGARD
Bakery, cakes and pastries	ETATS-UNIS		GREAT AMERICAN COOKIES
		FFF	HISTOIRE DE PAINS
			LA FROMENTERIE
		FFF	LA MIE CALINE
			L'EPI GAULOIS
			MAISON DES PAINS
	TUNISIE		MASMOUDI
		FFF	MOULIN DE PAIOU
	BELGIQUE		PRALIBEL
	ETATS-UNIS		PRETZEL MAKER
			RICHART
	MAROC		*VENEZIA ICE*
Epicerie fine, produits régionaux, thés, cafés			*CACAO ET CHOCOLAT*
Delicatessen, regional specialities, Teas, Coffees		FFF	COFFEA
		FFF	COMTESSE DU BARRY
	BELGIQUE		DELITRAITEUR
		FFF	FUXIA
			LA FERME
	TUNISIE		MASMOUDI
			POINT 24H
	BELGIQUE		PRALIBEL
Diététique, produits naturels			*BOUTIQUE NATURE*
Diet food, natural products			*FEEL JUICE*
			LE GRAND PANIER BIO
	TUNISIE		MASMOUDI
	ESPAGNE		NATURHOUSE
	ROYAUME-UNI		*VOM FASS France*
Surgelés	ITALIE		AUTOMATIC FREE SHOP
Frozen food			
Vins et boissons	ITALIE		AUTOMATIC FREE SHOP
Wines and beverages		FFF	CAVAVIN
			FEEL JUICE
			POINT 24H
			HEINEKEN ENTREPRISE SAS
			VIN SUR 20
			VINOMANIA
	ROYAUME-UNI		*VOM FASS France*
Confiserie, chocolats, glaces	ITALIE		AUTOMATIC FREE SHOP
Sweets, chocolats, ice-cream			*CACAO ET CHOCOLAT*
		FFF	CHOCOLATS ROLAND REAUTE
			CHOCOLATS YVES THURIES
			COMPAGNIE DES GLACES
	BELGIQUE		CORNE PORT ROYAL
	BELGIQUE		DASKALIDES
		FFF	DE NEUVILLE
	ETATS-UNIS		GREAT AMERICAN COOKIES
			HAAGEN DAZS
		FFF	JEFF DE BRUGES
	BELGIQUE		KC CHOCOLATIERS
	BELGIQUE		LEONIDAS
			LOUISE
	ETATS-UNIS		MAGGIE MOO'S
	ETATS-UNIS		MARBLE SLAB CREAMERY

ACTIVITE / *ACTIVITY*	ORIGINE / *ORIGIN*	ENSEIGNE / *EXHIBITOR*
	TUNISIE	MASMOUDI
		MY BERRY
		POINT 24H
	BELGIQUE	PRALIBEL
	ETATS-UNIS	PRETZEL MAKER
		RICHART
		SUCX
	MAROC	*VENEZIA ICE*
Alimentaire spécialisé divers *Miscellaneous specialised Foodstuffs*	ITALIE	AUTOMATIC FREE SHOP
		BIOCOOP
		BRETZEL BURGARD
		FFF COFFEA
		FFF FUXIA
		FFF LA MIE CALINE
		LA FERME
		POINT 24H
	ROYAUME-UNI	*VOM FASS France*

MINI, SUPER ET HYPERMARCHES
MINI, SUPER AND HYPERMARKETS

Superettes et libres-services *Minimarkets and self-service shops*		CARREFOUR
		CARREFOUR CITY
		CARREFOUR CONTACT
		CARREFOUR MARKET
		DAILYMONOP
		DIA
		MONOP'
		PROMOCASH
Super et hypermarchés *Supermarket and hypermarkets*		BRICOMARCHE
		COLRUYT
		FFF SIMPLY MARKET
		SPAR SUPERMARCHE
		FFF VIVAL

MODE ET EQUIPEMENT DE LA PERSONNE
FASHION AND PERSONAL ITEMS

Prêt-à-porter *Ready to wear clothes*		ADAM ET EVE
		BAZARLAND
		FFF CARNET DE VOL
		FFF CHATTAWAK
	ITALIE	CONTE OF FLORENCE
		DDP
		GENTLEMAN FARMER
		LODING
	ESPAGNE	MANGAS
	ESPAGNE	*MANGO*
	MAROC	*MARWA*
		PARDON !
	ITALIE	*STEFANEL*
	ITALIE	7 CAMICIE
Mode enfantine *Children's fashion*		BEBE 9
		FFF CARRE BLANC
		CLAYEUX
		OOXOO
		FFF ORCHESTRA
		LE MARCHAND D'ETOILES
		Z

ACTIVITE / *ACTIVITY*	ORIGINE / *ORIGIN*	ENSEIGNE / *EXHIBITOR*
Mariage		HERVE MARIAGE
Bridal		L'UNIVERS D'ELSA GARY
Maternité-Puériculture		*LE MARCHAND D'ETOILES*
Maternity wear and nursery items		*RONDE ET BELLE*
Lingerie		ADAM ET EVE
Lingerie		SOLEIL SUCRE
Chaussures	*MAROC*	*BENSON SHOES*
Shoes	ETATS-UNIS	THE ATHLETE'S FOOT
		LODING
	ESPAGNE	*MANGO*
		PETITS PETONS
	ETATS-UNIS	SHOEBOX NEW YORK
	ITALIE	*STEFANEL*
Maroquinerie, voyage, accessoires	Espagne	ALE - HOP
Leather goods, travel goods, accessories		ARTHUR ET ASTON
		FFF LE TANNEUR
		FFF LOLLIPOPS
	ESPAGNE	*MANGO*
		RESERVE NATURELLE
		SEQUOIA
	ETATS-UNIS	SHOEBOX NEW YORK
	ITALIE	*STEFANEL*
Bijouterie, bijouterie fantaisie, horlogerie		ADAM ET EVE
Jewellery, fashion jewellery, clocks and watches	ESPAGNE	ALE - HOP
		ASTARTE
		FFF CASH EXPRESS
		JEAN DELATOUR
		FFF LOLLIPOPS
		NOUVEAUX BIJOUTIERS
		RESERVE NATURELLE
	ITALIE	*STEFANEL*

DECORATION ET EQUIPEMENT DE LA MAISON
DECORATION AND HOUSEHOLD GOODS

Meubles, sièges, literie, luminaires		AMBIA
Furniture, chairs, beds, lighting		FFF ATMOSPHERES
		BAZARLAND
		BEBE 9
		CAPTAIN OLIVER
		GAUTIER
	SUEDE	HASTENS
	PAYS-BAS	*H&H*
	ESPAGNE	KA INTERNATIONAL
		LES DOCKS DU MEUBLE
		LA MAISON CONTEMPORAINE
		LEVITAN
		MAXILITERIE
		MOBILIER DE FRANCE
		POTIRON
		REPONSE LIT
Revêtement sols et murs		FFF CARRE BLANC
Floor and wall coverings		CASH PARQUET
	LUXEMBOURG	*CARRELAGES MOINS CHER*
		FFF DANIEL MOQUET SIGNE VOS ALLEES

ACTIVITE / *ACTIVITY*	ORIGINE / *ORIGIN*	ENSEIGNE / *EXHIBITOR*
	PAYS-BAS	*H&H*
	ESPAGNE	KA INTERNATIONAL
		MR BRICOLAGE
		PRODIREV PARQUET-CARRELAGE.COM
Cuisinistes-bainistes *Kitchens and bathrooms*		FFF AVIVA
		CUISINELLA
		FFF CUISINES PLUS
		DER KREIS
		FFF IXINA
		MAXIMA
		MOBALPA
		SCHMIDT
		SOCOO'C
Arts de la table - Articles de Cuisine *Tablewear, kitchen items*	ESPAGNE	ALE - HOP
		AMBIANCE ET STYLES
		FFF ATMOSPHERES
		BAZARLAND
		CENTRAKOR
		CULINARION
		DECO RESTO
		GENEVIEVE LETHU
		GIFI
		FFF GUY DEGRENNE
	AUSTRALIE	HOWARDS STORAGE WORLD
		LA BOVIDA
		LA MAISON CONTEMPORAINE
Décoration, textiles et linges pour la maison *Decoration, Household textiles and linen*	ESPAGNE	ALE - HOP
		ALTER MUNDI
		AMBIANCE ET STYLES
		FFF ATMOSPHERES
		BAOBAB
		BAZARLAND
		CAPTAIN OLIVER
		FFF CARRE BLANC
		CENTRAKOR
		CULTURE INDOOR
		DECO RESTO
		GIFI
	SUEDE	HASTENS
	AUSTRALIE	HOWARDS STORAGE WORLD
	ESPAGNE	KA INTERNATIONAL
		LA FOIR'FOUILLE
		MR BRICOLAGE
		POTIRON
		REPONSE LIT
		ROUXEL
	ALLEMAGNE	SGO DESIGN SUR VERRE
		TRADITION DES VOSGES
Bricolage, matériaux, droguerie *DIY, materials, hardware*		*CULTURE INDOOR*
	LUXEMBOURG	*CARRELAGES MOINS CHER*
	AUSTRALIE	HOWARDS STORAGE WORLD
		FFF IRRIJARDIN
		LA FOIR'FOUILLE
		FFF MIKIT
		MR BRICOLAGE
		PRODIREV PARQUET-CARRELAGE.COM
		ROUXEL

FRANCHISE EXPO PARIS 2010

14 au 17 mars 2010/ 14 to 17 March 2010
Paris, Porte de Versailles - Pav. 3

LISTE DES EXPOSANTS arrêtée au 18 février 2010
EXHIBITORS' LIST updated on 18th February 2010

FFF Adhérent à la Fédération française de la franchise / Member of the French franchise federation
Sous réserve de validation / Validation pending

LOISIRS ET AUTRES COMMERCES SPECIALISES
LEISURE AND OTHER SPECIALISED OUTLETS

ACTIVITE / *ACTIVITY*	ORIGINE / *ORIGIN*		ENSEIGNE / *EXHIBITOR*
Loisirs, loisirs créatifs *Leisure goods, creative leisure*			AGORA PRESSE ET CAETERA
			CENTRAKOR
			DYNACOM
			GIFI
			LA FOIR'FOUILLE
			LEZARD CREATIF
	CANADA		*MAD SCIENCE*
	ESPAGNE		*PARTY FIESTA*
			ROYAL KIDS
	ALLEMAGNE		SGO DESIGN SUR VERRE
			VERREDECOR
			VIENS JOUER A LA MAISON
Articles de sport, outdoor *Sports, outdoor articles*	ETATS-UNIS		THE ATHLETE'S FOOT
	BELGIQUE		GOOLFY
			INTERSPORT
Librairie, papeterie *Bookshop, stationery*			AGORA PRESSE ET CAETERA
Hi-Fi, son, vidéo, photographie, téléphonie, électroménager *Hi-Fi, TV, video, photography, phone store, electrical appliances*			1001 PILES BATTERIES
		FFF	CASH EXPRESS
	ITALIE		FOTODIGITALDISCOUNT
			VIVRE MOBILE
Informatique, bureautique, fournitures de bureau, recyclage (encre,piles..)/*Computers, office machines and office supplies, recycling(ink cartridges,batteries..)*			1001 PILES BATTERIES
			AGORA PRESSE ET CAETERA
		FFF	CASH EXPRESS
			DOCTEUR INFORMATIQUE
			ENCRE SERVICE
			INK' EKO
			PIIRAMID
	ALLEMAGNE		TTT
			VIVRE MOBILE
Cadeaux et jouets *Gifts and toys*			AGORA PRESSE ET CAETERA
			AMBIANCE ET STYLES
			BEBE 9
		FFF	CARRE BLANC
			CENTRAKOR
			GIFI
			LA FOIR'FOUILLE
			LE BONHOMME DE BOIS
Fleurs, matériels de jardin *Flowers, garden supplies*			*CULTURE INDOOR*
		FFF	HAPPY
		FFF	IRRIJARDIN
			JARDILAND
		FFF	LE JARDIN DES FLEURS
		FFF	MONCEAU FLEURS
		FFF	RAPID'FLORE
Soldes, occasions, dépôt-vente *Sale goods, second-hand goods*	AUSTRALIE	FFF	CASH CONVERTERS
		FFF	CASH EXPRESS
	AUSTRALIE		CASH CONVERTERS CITY
	FRANCE	FFF	EASY CASH
Location machines et matériels divers *Hire of equipement and miscellaneous materials*	ESPAGNE		FRUCOSOL

ACTIVITE / *ACTIVITY*	ORIGINE / *ORIGIN*	ENSEIGNE / *EXHIBITOR*
BEAUTE, SANTE, REMISE EN FORME *BEAUTY, HEALTH AND FITNESS*		
Esthétique corporelle *Beautician*		ESTHETIC CENTER
		ESTHETIQUE MINCEUR
	BELGIQUE	GOOLFY
		GUINOT LE SALON BEAUTE
		HYPERMINCEUR
	ITALIE	K2 CHOCOLATE
		LADY FITNESS
		MARY COHR LE JARDIN DES SOINS
		POINT SOLEIL
		THERAFORM
	FFF	YVES ROCHER
Club de sports, de loisirs *Sports, leisure clubs*		FITNESS PARK BY MOVING
		LADY FITNESS
		LADY MOVING
Produits de beauté, Parfumerie, Parapharmacie *Beauty products, perfume and health chemist's*		ADAM ET EVE
	LETONIE	ATTIRANCE
	FFF	BEAUTY SUCCESS
		BOUTIQUE NATURE
	ITALIE	K2 CHOCOLATE
		POINT SOLEIL
		RESERVE NATURELLE
	FFF	YVES ROCHER
	TUNISIE	*CERINA*
AUTOMOBILE, CYCLES, MOTO *AUTOMOBILES, CYCLES, MOTORCYCLES*		
Vente & réparation d'accessoires automobiles *Car accessory sales and repair*	ITALIE	COLOR GLO
	FFF	FEU VERT
	FFF	MAXAUTO
	FFF	MIDAS
		POINT S
		POSINERGY
		ROADY
	FFF	SPEEDY
	CANADA	*UNIGLASS ZIEBART*
	CANADA	*VITROPLUS ZIEBART*
Services divers pour l'automobile *Miscellaneous automobile services*		AMERICAN CARWASH
		CECCATO
	ITALIE	COLOR GLO
	FFF	FEU VERT
		MOUSS' AUTO
	ESPAGNE	*RBC FRANCE*
		ROADY
	FFF	SPEEDY
	CANADA	*UNIGLASS ZIEBART*
	CANADA	*VITROPLUS ZIEBART*
Location de véhicules *Vehicle hire*		ADA
	FFF	DEMENAGERSEUL.COM
		MOBILBOX
	FFF	RENT A CAR
	FFF	UCAR
Cylces et motos		ADA

ACTIVITE / *ACTIVITY*	ORIGINE / *ORIGIN*	ENSEIGNE / *EXHIBITOR*
Bicycles and motorcycles		BOUTICYCLE
		CULTURE VELO
		VELO STATION
SERVICES RAPIDES ET SERVICES DE PROXIMITE *RAPID SERVICES AND PROXIMITY SERVICES*		
	ALLEMAGNE	TTT
Services rapides clés, talons, imprimerie minute, photos *Rapid services : keys, shoe repair, printing, photos*		
Laverie, blanchisserie, teintures *Laundry*		HALLWASH
Services de nettoyage	*CANADA*	*ADELE*
Ceaning services	BELGIQUE	ALLO KOOL-CLEANING
		ATOUT MENAGE
		FFF AUGIAS
	ESPAGNE	FRUCOSOL
		IMMOCLEAN AFFILIATION
Sécurité		EUROP-ASSISTANCE « La Téléassistance »
Security	BELGIQUE	SQ VISION
Déménagements *Removal services*		HOMEBOX
Dépannages, réparations diverses		DOCTEUR INFORMATIQUE
Household, miscellaneous repairs		POSINERGY
	ESPAGNE	*RBC FRANCE*
SERVICES A LA PERSONNE *PERSONAL SERVICES*		
Assistance, aide à domicile		FFF ADHAP SERVICES
Assistance, home care		ANACOURS
		ALLIANCE VIE
		FFF APEF
		ATOUT MENAGE
		FFF AXEO SERVICES
		BABYCHOU SERVICES
		COURS ADO
		DEPANORDI
		DOCTEUR INFORMATIQUE
		DOMIDOM
		EUROP-ASSISTANCE « La Téléassistance »
		GENERALE DES SERVICES
		IDEAL SERVICES
		JUNIOR SENIOR
		MILLEPATTE
		NOUNOU PASSION
		PROFADOM
		STUDIOSANTE
		TOUT A DOM SERVICES
		UN MONDE DE SERVICES
		ZOE SERVICES
IMMOBILIER, CONSEILS, SERVICES DIVERS *REAL ESTATE, ADVICES, MISCELLANEOUS SERVICES*		
Immobilier		ALLIANCE LABELISATION
Real estate		AKENA HOTELS

FFF Adhérent à la Fédération française de la franchise / Member of the French franchise federation
Sous réserve de validation / Validation pending

ACTIVITE / *ACTIVITY*	ORIGINE / *ORIGIN*		ENSEIGNE / *EXHIBITOR*
			AVENIR LASER PATRIMOINE
			CÔTÉ PARTICULIERS
	ETATS-UNIS		ERA IMMOBILIER
		FFF	FONCIA FRANCHISE
		FFF	GUY HOQUET ENTREPRISES
		FFF	GUY HOQUET L'IMMOBILIER
			L'ADRESSE
			LAFORET IMMOBILIER
			LE STANDARD DE L'IMMOBILIER
		FFF	MIKIT
			ORPI
			PRO COMM
	CANADA		WSI
Etudes conseil aux particuliers			ALLIANCE LABELISATION
Citizins' advice bureaux			ARKANISSIM FINANCE
			AVENIR LASER PATRIMOINE
		FFF	CARTRIDGE WORLD
		FFF	FEDERATION FRANCAISE DE LA FRANCHISE
		FFF	ILLICO TRAVAUX
			LA MAISON DES TRAVAUX
		FFF	MIKIT
	ESPAGNE		MOSTOLES INDUSTRIAL
			PRESSE TAUX
	ESPAGNE		SERVAR
			SERVICE PERSONNEL
Etudes, conseils aux entreprises	*AUSTRALIE*		*ACTION COACH*
Company advice services			ARKANISSIM FINANCE
	CHINA		BRAND FRANCHISE CENTER CHINA
			BUREAU VERITAS
		FFF	CARTRIDGE WORLD
			CREDIPRO
			DOCTEUR INFORMATIQUE
	ROYAUME-UNI		EXPENSE REDUCTION ANALYSTS
		FFF	FEDERATION FRANCAISE DE LA FRANCHISE
		FFF	ILLICO TRAVAUX
			LA MAISON DES TRAVAUX
			PIIRAMID
			PRESSE TAUX
			SERVICE PERSONNEL
	ETATS-UNIS	FFF	SIGN A RAMA
	CANADA		WSI
Travail temporaire			TEMPORIS
Temporary employment			
Imprimerie, publicité			*DECO RESTO*
Printing, Advertising			DYNACOM
	ROYAUME-UNI		LOCALLIFE
	ETATS-UNIS	FFF	SIGN A RAMA
	AUTRICHE		*NOVUM PUBLISHING*
Formation, enseignement			LES PETITS BILINGUES – CLASS'BILINGUE
Training, teaching	*CANADA*		*MAD SCIENCE*
	CANADA		WSI
Transport, voyage, tourisme			*ROYAL NAUTISME*
Transport, travel, tourism			ULYSSE
Diagnostic immobilier, Home Staging			DEFIM FRANCHISE
Property survey, Home Staging			

ACTIVITE / *ACTIVITY*	ORIGINE / *ORIGIN*	ENSEIGNE / *EXHIBITOR*
Services financiers *Financial services*		*AVENIR LASER PATRIMOINE*
		ARKANISSIM FINANCE
		PRESSE TAUX
HOTELLERIE - RESTAURATION ***HOTELS - RESTAURANTS***		
Hôtellerie *Hotel*		AKENA HOTELS
		BALLADINS
		CAMPANILE
	FFF	KYRIAD
	FFF	KYRIAD PRESTIGE
		PREMIERE CLASSE
Restauration rapide, sandwicherie, à emporter *Fast-food restaurant, sandwich bar, take-away*		*A LA CARTE*
		BOITE A PIZZA
		BRETZEL BURGARD
		CASINO CAFETERIA
	FFF	CLASS CROUTE
		COLUMBUS CAFE
		COMPTOIR DEL
		DAILYMONOP
		DUBBLE
		EQUI'WOK
		FRANCESCA
		HAAGEN DAZS
	FFF	KFC
	FFF	LA CROISSANTERIE
	FFF	LA MIE CALINE
		LE KIOSQUE A PIZZAS
		MEZZO DI PASTA
		MONOP'
		NABAB
		NOOI
		PASTACOSY
		PIZZ' CORNER
		PIZZA PLAZZA
		PIZZA SPRINT
		PIZZA'LIB
	FFF	PLANET SUSHI
		POMME DE PAIN
	CANADA	*PRESSE CAFE*
	FFF	QUICK
	FFF	SPEED RABBIT PIZZA
		STRATTO
	ETATS-UNIS	SUBWAY
	MAROC	*VENEZIA ICE*
		WAZAWOK
		ZENZEN
		ZUMO SMOOTHIE BARS
Cafétéria *Cafeteria*		*A LA CARTE*
		COLUMBUS CAFE
	CANADA	*PRESSE CAFE*
		RESTAUMARCHE
		ZUMO SMOOTHIE BARS
Restaurant à thème *Theme catering*	FFF	AU BUREAU
	FFF	CAFE LEFFE
	ESPAGNE	CANAS Y TAPAS
		CASA DEL CAMPO

ACTIVITE / *ACTIVITY*	ORIGINE / *ORIGIN*	ENSEIGNE / *EXHIBITOR*
		CASINO CAFETERIA
		FFF COURTEPAILLE
		EQUI'WOK
		FFF FUXIA
		FFF HIPPOPOTAMUS
		FFF LA BOUCHERIE
		LA FERME
		LA PATATERIE
		L'ATELIER DES CHEFS
	ESPAGNE	LIZARRAN
		L'ORACLE CAFE
		FFF PIZZA HUT
		FFF PLANET SUSHI
		ROUGE TENDANCE
		FFF SPEED RABBIT PIZZA
		SUSHI SHOP
		FFF TABLAPIZZA
	ESPAGNE	TAGLIATELLA
		FFF TAVERNE DE MAITRE KANTER
		VINS SUR 20
		VINOMANIA
		ZENZEN
Restaurant traditionnel *Traditional restaurant*		GARDEN ICE CAFE
		FFF LA BOUCHERIE
		RESTAUMARCHE
Bar *Bar*		CASA DEL CAMPO
		GARDEN ICE CAFE
	CANADA	*PRESSE CAFE*

BATIMENT
CONSTRUCTION

Constructeurs maison individuelles *Construction of detached houses*		FFF MIKIT
Cheminées, chauffage, climatisation *Fireplaces, heating, air conditionning*		*CULTURE INDOOR*
		PISCINES CARRE BLEU
		TENDANCE RENOVATION
		WANDERS
Piscines *Swimming pools*		*BEAVER POOL*
		DESJOYAUX
		FFF IRRIJARDIN
		OCEAZUR
Services et entretiens du bâtiment, rénovation *Building services and maintenance, renovation*		*ACOMATIS DEVELOPPEMENT*
		FFF AUGIAS
		CASH PARQUET
		FCA
		FFF ILLICO TRAVAUX
		ISO FRANCE FENÊTRES
		NH CONCEPT SARL
		PRODIREV PARQUET-CARRELAGE.COM
		TENDANCE RENOVATION
		FFF TRYBA
		TRYBA SOLAR
Equipements spécialisés *Miscellaneous specialised equipment*		*ACOMATIS DEVELOPPEMENT*
	CANADA	*CYCLO VAC*
		GROSFILLEX DIFFUSION FENETRES

ACTIVITE / *ACTIVITY*	ORIGINE / *ORIGIN*	ENSEIGNE / *EXHIBITOR*
		ISO FRANCE FENÊTRES
		POSINERGY
	BELGIQUE	SQ VISION
	FFF	TRYBA
		TRYBA SOLAR
Vérandas, abris de jardin	*BELGIQUE*	*GREEN ENERGY 4 SEASONS*
Conservatories, garden huts		GROSFILLEX DIFFUSION FENETRES
		ISO FRANCE FENÊTRES
		LA BOUTIQUE DU MENUISIER
		LORENOVE
		PLEIN JOUR
		TENDANCE RENOVATION
	FFF	TRYBA
		TRYBA SOLAR
	BELGIQUE	*LES VERANDAS SOLAIRES*
Industrie		AIXIA
Industry		LA BOUTIQUE DU MENUISIER
		PLEIN JOUR
		POSINERGY
		SOLEIL EN TETE
Energies renouvelables		*ACOMATIS DEVELOPPEMENT*
Renewable energies		ATOUT SOLEIL
	BELGIQUE	*BLEUE PLANETE*
		GEO INNOVATIONS
	BELGIQUE	*GREEN ENERGY 4 SEASONS*
	FFF	IRRIJARDIN
	ESPAGNE	*RBC FRANCE*
		SODEER
		SOFATH
		TENDANCE RENOVATION
	FFF	TRYBA
		TRYBA SOLAR
	BELGIQUE	*LES VERANDAS SOLAIRES*

EXPERTS
EXPERTS

ADVENTI
CREDITRELAX
D M & D AVOCATS
EPAC INTERNATIONAL
FIDUCIAL
FRANCHISE MANAGEMENT
IN EXTENSO
INLEX IP EXPERTISE
JURIPOLE AVOCATS
KPMG
SIMON ASSOCIES

INSTITUTIONNEL
INSTITUTIONAL

ESPAGNE	ASOCIACION ESPANOLA DE FRANQUICIADORES - AEF
	CEDANTS ET REPRENEURS D'AFFAIRES - CRA
	CNCC - CONSEIL NATIONAL DES CENTRES COMMERCIAUX
CANADA	CONSEIL QUEBECOIS DE LA FRANCHISE
	CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE PARIS - CCIP

FFF Adhérent à la Fédération française de la franchise / Member of the French franchise federation
Sous réserve de validation / Validation pending

ACTIVITE / *ACTIVITY*	ORIGINE / *ORIGIN*	ENSEIGNE / *EXHIBITOR*
	FFF	FEDERATION FRANCAISE DE LA FRANCHISE
	MAROC	FEDERATION MAROCAINE DE LA FRANCHISE
	MAROC	MAROC EXPORT - CENTRE MAROCAIN DE PROMOTION DES EXPORTATIONS
		RSI-REGIME SOCIAL DES INDEPENDANTS
		UBIFRANCE

PRESTATAIRES
SUPPLIERS

Banque, assurances *Bank, insurance*		APRIL SANTE
		ARKANISSIM FINANCE
		BANQUE POPULAIRE
		BNP PARIBAS
		CAISSE D'EPARGNE
		CIC
		CREDIT AGRICOLE
		HSBC
		LCL
		SOCIETE GENERALE
Autre *Other*		BAG DIFFUSION
	MAROC	*BEST REAL ESTATE*
		EXPRESS COFFEE DISTRIBUTION

MEDIAS
MEDIA

		AC FRANCHISE
		ASIAWIDE FRANCHISE
		AZ FRANCHISING
		BUREAUX ET COMMERCES
		ENTREPRENDRE
		FASHION DAILY NEWS
		FRANCHISEKEY.COM
		FRANCHISE MAGAZINE
		FRANCHISEMAGAZINE.COM
		INFOFRANCHISING.IT / INFOFRANCHISE.COM
		IIF - INSTITUTO DE INFORMACÃO EM FRANCHISING
		JOURNAL DU TEXTILE
		LA CORRESPONDANCE DE L'ENSEIGNE
		L'OFFICIEL DE LA FRANCHISE
		MAPIC 2010
		PROFIT SYSTEM
		REUSSIR - L'EXPRESS - LE FIGARO
		SITES COMMERCIAUX
	CANADA	WWW.QUEBEC-FRANCHISE.CA
	CANADA	WWW.CANADIAN-OPPORTUNITIES.CA